

# PLANO DE NEGÓCIO

## Petit Rosè Confeccões Ltda

Rodrigo Heller (r.hellerrepres@hotmail.com)

### Informações - Sócios

#### Foto dos Sócios

<http://campeche.inf.furb.br/pjempreendedor/desktop/arquivos/ARQU455918.png>

#### Informações do Sócio - Presidente

Sócio Presidente: Rodrigo Heller Estado civil: Solteiro Idade: 27 anos Nacionalidade: Brasileiro Naturalidade: Blumenau (SC) Formação: Cursando ensino superior. FURB - Fundação Universidade Regional de Blumenau - Administração Gestão Empresarial, Curso profissionalizante em vendas. Experiência profissional: 2007 - 2010 Farmácia são vicente - Vendas, controle de estoque, abertura e fechamento de caixa, serviços bancários, prospecção de clientes, lançamento de notas fiscais, cobranças. 2010 - 2011 R. Heller Representações - Vendas com foco na área de confecção, prospecção de clientes. O curso de administração e aproximadamente 20 meses atuando na área de confecção foram extremamente valiosos para a formação do sócio.

<http://campeche.inf.furb.br/pjempreendedor/desktop/arquivos/ARQU324686.doc>

#### Informações do Sócio - Desenvolvimento e Pesquisa

Para desenvolver produtos que se ajustem às necessidades de mercado, a empresa está permanentemente atenta às necessidades dos seus clientes através de identificação e análise de tendências do mercado e da sociedade. A empresa desenvolverá suas peças por meio de uma estilista formada em estilismo em 2009 pelo SENAI, e em design de moda em 2009 pela FURB, e que trará para as coleções o que há de mais inspirador e o que irá causar maior impacto na criação de novas tendências. Toda pesquisa referente aos produtos da coleção são estudados em feiras nacionais e internacionais, eventos, e viagens internacionais com intuito de observar e analisar o que se pode absorver para então trabalhar na construção e execução das coleções.

#### Informações do Sócio - Comercial

Visando um direcionamento estratégico comercial, a empresa conta com sócio capacitado para desenvolver toda a estruturação e desenvolvimento dos processos do departamento comercial. A formação acadêmica juntamente com as experiências profissionais direcionam a um foco voltado a visão de mercado e suas tendências. Vasta carteira de clientes voltado a área comercial e considerável conhecimento relacionado ao marketing e relações públicas.

#### Informações do Sócio - Administrativo / Financeiro

Cursando ensino superior na instituição Fundação Universidade Regional de Blumenau pelo sexto semestre no curso de administração gestão empresarial. Em experiências anteriores adquiriu vasto conhecimento na área financeira executando lançamento de notas fiscais, análise de crédito, cobranças, fluxo de caixa, etc.

### Identificação da Empresa - Sumário Executivo

## **Criação da Empresa**

A PETIT ROSÈ CONFECÇÕES LTDA trata-se de uma empresa do ramo têxtil voltada ao público feminino jovem e exigente. Suas peças são elegantes, versáteis e modernas e que busca a cada temporada entrar com uma nova peça tendência como must have da estação. A marca é composta de peças delicadas, românticas e alegres em um contexto fashion que une o atual com o clássico de uma maneira única e despretensiosamente linda

A PETIT ROSÈ é feita para a mulher que sabe que elegância e delicadeza é um charme a parte, e desta forma vem com uma pretensão de se estabelecer e conquistar o seu espaço no mercado de forma que por meio de mídia, redes sociais e representações comerciais alcance um atendimento em todo o território nacional.

A empresa deve estabelecer estratégias para se tornar competitiva. Estas estratégias devem ser definidas a partir de análises de indicadores financeiros, não financeiros, setoriais e regionais. A força da influência social a qual todos estamos sujeitos, se aplicada com ética, pode ser uma poderosa estratégia de marketing capaz de facilitar negócios e alavancar as vendas, e neste mesmo sentido, a empresa apresenta algumas estratégias para o sucesso da marca como: investimento em mídia, divulgação em redes sociais, vendas via e-commerce, criação de peças exclusivas atendendo o look desejado pelo cliente entre outros ainda em desenvolvimento. Para conquistar o seu mercado consumidor, a empresa aposta na criação inovadora de forma a comercializar seus produtos de acordo com as necessidades de seus clientes com a preocupação em satisfazê-los plenamente buscando não somente a venda, mas sim um relacionamento com os mesmos apresentando soluções e ajuda-los de modo que fiquem satisfeitos com a transação. Buscando a excelência a empresa procura se enquadrar nos melhores padrões de qualidades para o desenvolvimento de suas peças, para que assim possa ser vista como referência no mercado. Para dar início as suas atividades a empresa pretende investir uma quantia aproximada de 35 mil reais buscando obter um retorno entre 10% e 20%.

## **Missão da Empresa**

Atender os clientes com serviços e produtos de alta qualidade e oferecer aos colaboradores boas condições de trabalho e ascensão profissional, conquistar o respeito, admiração e nível diferenciado de negócios junto aos nossos fornecedores e proporcionar satisfação total aos clientes.

## **Idéia do Produto**

Os produtos da marca PETIT ROSÈ são feitos a partir de uma confecção de alta qualidade com base nas últimas tendências de cada estação. É criado e desenvolvido para ser exclusivamente de uso de um público exigente, porém, utilizado de forma casual com vestimentas para o dia a dia e em algumas ocasiões, no caso de peças exclusivas e de diferentes formas de elaboração utilizadas em ocasiões especiais.

## **Meta**

A empresa, através de indicadores, traça um objetivo de atingir no ano de 2012 o volume de 8 mil peças vendidas. A média de preço das peças ficam em torno de R\$45,00, o que daria um volume de R\$ 100,000,00 ano.

### **Qual é o hobby do empreendedor?**

Visando

manter o foco nos objetivos da empresa, o hobby do empreendedor se enquadra diante das necessidades da empresa. Através de viagens, sejam elas internas ou exterior, busca incessantemente estar atendo a tendências e novidades que possam agregar valor ao produto.

Sua especialidade voltada ao manuseio de programas de redes sociais facilita uma aproximação com o cliente e forte divulgação da marca.

Com experiência no ramo de compras via internet, procuramos nos adaptar ao sistema e-commerce, buscando maior volume no resultado e uma vasta carteira de clientes.

### **Uso de Hardware / Software / Serviços**

A principio a empresa ira dispor de alguns programas, porém se adaptará o quanto antes a maiores necessidades de utilização tecnológica: Software: photoshop, corel draw 15, illustrator, erp Hardware: Servidor pentium Serviço: E-commerce

### **Inovação Tecnológica**

A empresa busca se adaptar aos sistemas de tecnologia de maiores qualidades para os próximos anos de programas que possam sofisticar e facilitar o trabalho dando maior credibilidade a marca.

### **Internet**

A empresa

dispõe de um site onde através deste as pessoas poderão conferir as coleções e tendências, história da empresa, empresas que trabalham com a marca, looks, contato, campo para sugestões, etc...

Também será feito um trabalho visando às redes sociais via face book, twitter, tanto para a divulgação do produto quanto para o recebimento de pedidos, e principalmente para buscar novidades que possam vir a somar na criação de novos produtos.

O trabalho feito via e-commerce será executado da forma mais simples para que qualquer pessoa possa efetuar uma compra sem sofrer possíveis frustrações. La o cliente encontrará todas as peças disponíveis, dicas de moda, dicas de look, e várias outras opções visando atender a necessidade de cada cliente. Poderá também solicitar alguma peça que lá estiver exposta com outras características, visando à exclusividade.

### **Quando aconteceu a motivação?**

Para a

criação deste um segmento de mercado, desde 2009 deu-se inicio a uma vasta pesquisa de mercado por parte do presidente, onde cada vez mais se obtinha

informações a respeito das necessidades dos consumidores. Com experiência no mercado têxtil a mais de 5 anos criou-se grande interesse pela ideia e uma boa oportunidade de investimento. Tal busca pelo produto acabou fascinando e surgindo uma vontade cada vez maior de dar segmento a ideia que pode contar com a paixão por criar e desenvolver peças de Amanda Vasselai Simão, formada em moda e estilismo pela FUNDAÇÃO UNIVERSIDADE REGIONAL DE BLUMENAU, e design da moda pelo SENAI, que será de grande valia para as coleções da empresa e somará muito entre os colaboradores.

### **Pesquisa de produtos correlatos**

No ramo atual em que atua a PETIT ROSÈ, encontram-se algumas outras marcas que seguem essas características. A fabricação de peças da moda feminina obtém certa semelhança com outras marcas quando falamos de confecção de peças básicas e t-shirts. A concorrência disponibiliza seus produtos no mercado praticamente via representação comercial.

### **Quais as características que deverá ter Meu Produto?**

As características em destaque na PETIT ROSÈ ficam por conta da alta qualidade do produto, comprometimento com o cliente no que se trata de prazo de entrega e condições de pagamento, disponibilidade da equipe de vendas sempre que houver necessidade do cliente, disposição para auxílio na criação de looks para pessoa física e peças sempre atualizadas de acordo com o que é tendência no momento.

### **Pontos fortes e fracos**

Com relação aos pontos fortes, podemos destacar a busca incessante por atendermos os clientes com exclusividade e de diversas formas para execução das compras. Com uma equipe de vendas disposta a atuar em praticamente todas as regiões pré-determinadas pela empresa buscando trazer para a mesma tudo o que ha de maiores necessidades a serem atendidas. Por meio das redes sociais teremos a estilista dando dicas de looks e moda. Já se tratando de pontos fracos, a empresa esta ciente da competitividade de mercado voltado a este ramo.

### **Exportação do Produto**

A principio a empresa esta voltada apenas para o mercado interno, sendo que um trabalho voltado às exportações existirá à partir de resultados positivos e significantes e também através de parcerias comerciais e com governo para a execução deste.

### **ECO Empreendedor**

A empresa tem uma projeção de inserir em sua coleção peças que contam com menor impacto na natureza e estará sempre voltada a trabalhar com parceiros credenciados que possuam todos os requisitos necessários para atuar legalmente quanto à legitimidade da empresa e impacto ambiental. Desenvolverá eventos voltados ao seu publico onde parte de valor arrecadado será doado para entidades voltadas a tratamentos de crianças de maiores necessidades.

## **APL - Arranjos Produtivos Locais**

A PETIT ROSÉ, dentro dos arranjos produtivos locais (APL) se enquadra no ramo têxtil.

## **Estratégia**

A

estratégia é fornecer um produto mais diferenciado possível, de modo que a empresa fabrique peças exclusivas. A facilidade e comodidade para que seja efetuada a compra é um fator muito trabalhado pela empresa, já que o cliente poderá adquirir o produto sem sair de casa.

Para o fornecimento em rede de lojas, notou-se que muito desse mercado adquiri seus produtos em São Paulo, alegando maior diversidade de produtos e podendo comprar somente o que fosse necessário, e sendo assim, a empresa conta com a confecção de peças de desejos dos clientes, ou seja, o cliente pode nos trazer a ideia do que necessita, fornecendo também a pronta entrega, sem aplicar uma grade e valor mínimo ao pedido, onde este procedimento contará com todo o suporte e auxílio de representantes comerciais.

## **Slogan**

Criando com amor, poesia e arte

## **Responsabilidade Social**

Tendo em

vista que uma das primeiras necessidades da empresa é instalar-se da melhor maneira possível e obter aceitação de seu público, a empresa garante efetuar um trabalho de maneira mais

transparente possível cumprindo sempre com suas responsabilidades e obrigações com relação a contribuição de impostos, uma vez em que os mesmos são cobrados para oferecer infraestrutura a população.

Pensando em atitudes que possam refletir na sociedade, trabalharemos em um projeto visando a instalação de uma praça de caráter público nas redondezas da empresa, o que pode além de trazer benefícios para a sociedade buscar também maior movimentação de público, aumento de divulgação e consequentemente das vendas.

Qual é o ramo de atividade?

## **Sua empresa se enquadra na Indústria?**

A empresa se enquadra na função de Indústria Têxtil de vestuário.

## **Sua empresa se enquadra no Comércio?**

A empresa se enquadra no ramo de comercialização de seus produtos através de vendas via representantes, e-commerce e show room.

**Sua empresa se enquadra em Prestação de Serviços?**

A empresa não disponibilizará de equipe voltada a prestação de serviços.

**Em que Classificação NICE se enquadra o seu negocio**

A PETIT ROSÈ se enquadra nas seguintes classificações NICE:

23

Fios  
para uso têxtil.

24

Tecidos  
e produtos têxteis, não incluídos em outras classes; coberturas de cama e mesa.

25

Vestuário,  
calçados e chapelaria.

26

Rendas  
e bordados, fitas e laços; botões, colchetes e ilhós, alfinetes e agulhas;  
flores artificiais.

## O que pesa na escolha?

**Experiência**

A PETIT ROSÈ contará com profissionais qualificados que possuem experiência prática e teórica em diversas áreas da confecção. Seus profissionais estarão sempre buscando melhorias para aperfeiçoamento em cursos e palestras. Possuirão experiências em empresas que trabalhavam com produtos manuais e em empresas que terceirizavam produtos. Aliando assim a prática e a teoria.

**Mercado fornecedor**

O fornecedor é uma peça muito importante nessa trajetória. A escolha de um fornecedor pode depender de aspectos individuais a considerar tais como: pontualidade nas entregas; qualidade do produto; preços competitivos; antecedentes estáveis bons serviços prestados; cumprimento de promessas e prazos; apoio técnico e informação no acompanhamento dos produtos. Isto é todo aquele que de alguma forma interfere no produto ou serviço assumindo sua participação e responsabilidade pelo que fez. Desta forma a empresa esta bem servida de sua prestação de serviços uma vez que praticamente todos os contatos necessários ja foram efetuados para que seja o inicio de grandes pacerias.

**Mercado consumidor**

O consumidor é todo aquele que tem poder de compra. Alguém vende algo, outro alguém precisa deste algo, no momento que ambos se encontram, temos o mercado. Se dissermos que mercado é o ponto de encontro entre oferta e procura, não estamos errados, como também seremos precisos se

dissermos que mercado é a relação entre a oferta e a procura. O consumidor se preocupa com a aplicação de sua renda ou salário, é individualista. O empreendedor tem o enfoque diferente em relação ao mercado: percebe as necessidades de seus clientes e procura supri-las objetivando a plena satisfação deles. No geral essa interação com o mercado é mais empolgante do que o resultado favorável do empreendimento.

### **Recursos financeiros e humanos**

Para o investimento inicial a empresa conta com R\$35, 000,00 em seu capital disponíveis por meio de seu presidente e apresenta também considerável credibilidade financeira junto a algumas redes de bancos da região dispondo assim de um meio de adquirir caso necessário por meio de terceiros a quantia necessária para dar prosseguimento nos negócios da empresa, para ampliação ou investimentos em geral.

Com a região sendo destaque no ramo têxtil, dispomos de mão de obra qualificada e dentro dos valores que se enquadram as necessidades da empresa.

### **Localização**

A empresa estará localizada em um bairro nobre da cidade, uma vez que a petit rosè possui um público bastante exigente, este é o foco. O local apresentará apenas o show room da empresa, já que todos os outros procedimentos serão terceirizados. Este show room será de fácil acesso com intuito de facilitar a visita de clientes e lojistas.

### **Ponto de venda**

Os pontos de venda da empresa terão de ser estratégicos. É muito importante fazer uma análise das lojas na qual será vendido o produto. A PETIT ROSÈ por ter um público bastante exigente é necessário que as lojas sejam diferenciadas e únicas e que estejam localizadas em bairros nobres da cidade. Estas, devem estar sempre atualizadas em arquitetura, moda, cultura, para assim satisfazerem por completos suas clientes e seus desejos. O ponto de venda é também utilizado para ambientar o produto dentro de uma loja, destacando-o do restante do local, o que oferece maior visibilidade e possibilidades de facilitar a aquisição.

## **Plano de Marketing**

### **Criar o Produto**

O produto será composto por peças com um grande diferencial de estampas, tecidos de alta qualidade e aviamentos elaborados diferenciadamente. As peças não terão uma grande grade, apenas nos tamanho P, M e G, fazendo desta forma com que empresa PETIT ROSÈ gere ainda mais exclusividade.

### **Cliente - quem são?**

A empresa visa atender clientes voltados ao público jovem, exigente, e que esta em busca de peças diferenciadas, exclusivas a procura de vestimentas de acordo

com o que é tendência na moda atual buscando assim fornecer soluções para as necessidades de seus clientes.

Para atingir este público, a empresa deverá tratar da questão satisfação do cliente não como uma opção e sim como uma obrigação e questão de sobrevivência, já que seu público tende a ser um pouco mais exigente e não esta tolerante a erros e falta de criatividade.

### **Cliente - o que eles querem?**

Os clientes são exigentes e o público da PETIT ROSÈ preza bastante pela qualidade, originalidade e exclusividade de seus produtos. Isso será imprescindível para que o objetivo de que a clientela sempre volte as lojas seja alcançado.

### **Qualidade - ABNT - INMETRO**

A empresa utilizará de uma das mais importantes inovações da ISO, a ISO 9000:2000 que é o requisito de medir e monitorar a satisfação do cliente e, em seguida, utilizar dessas informações para melhorar continuamente sua satisfação. Também funcionará de acordo com a lei dentro das necessidades de qualidade ABNT e produtos com selo e garantia INMETRO.

### **Pesquisa PDI**

A pesquisa pela busca de novos produtos ocorrerá por meio de pesquisas de mercado, viagens internacionais na busca por novas tendências e consulta aos clientes na busca por maior satisfação, para que assim possam ser desenvolvidos sempre novos produtos de acordo com as necessidades geradas pelo público alvo.

### **Política de Preço**

Para

pedidos de pessoa física não haverá um valor mínimo determinado para a compra.

Serão efetuados mediante pagamento à vista ou cartão (crédito/débito) na loja.

Para compras pessoa jurídica, via representante comercial, estas obterão um pedido mínimo estipulado em R\$1.000,00, este com frete incluso e podendo ser efetuado pagamento à vista com 15% de desconto ou a prazo via boleto bancário, de forma que o mesmo possua parcela mínima de R\$300,00, ou seja, em uma compra de R\$1.200,00, o cliente poderá fazer no máximo em 30/60/90/120.

Para vendas via E-commerce, basta o cliente escolher a peça e efetuar o pagamento do mesmo escolhendo a opção na tela em forma de boleto ou cartão que atenda a sua necessidade. Nesta opção o cliente receberá seu produto em casa, porém, no ato da compra, pagará a taxa devida ao frete o qual irá variar de acordo com sua localidade.

### **Concorrente**

Nossos concorrentes utilizam de algumas ferramentas semelhantes as da PETIT ROSÈ nas quais foram feitas um trabalho de benchmarking para trazer o que ha de melhor em nossos concorrentes para dentro da empresa e junto a isso algumas inovações por parte da presidência.

### **Tipo de vendas**



A empresa visa atender clientes do setor de varejo através de redes sociais, E-commerce e via representante comercial.

### **Publicidade E Propaganda**

A publicidade e propaganda da empresa sera efetuada através de catálogos das coleções para atendimento via representante comercial, mas o ponto principal serão as redes sociais, como: orkut, facebook e twitter,E-commerce, estas na quail trarão um grande retorno a empresa pois a maior parte da clientela está conectada a internet durante o seu dia a dia.

## Plano Financeiro

### **Investimentos Iniciais**

Os investimentos iniciais serão distribuidos da seguinte maneira:

Detalhamento

Desembolso no 1º mês

Desembolso no 2º mês

Desembolso no 3º mês

Subtotal

Investimento em instalações

1.500,00

1.000,00

1.000,00

3.500,00

Investimento em equipamentos

2.500,00

2.000,00

2.000,00

6.500,00

Investimento em veículos

500,00

500,00

500,00

1.500,00

Serviços de terceiros

3.000,00

1.000,00

1.000,00

5.000,00

Mat.de  
consumo e utensílios

-

-

1.000,00

1.000,00

Gastos com  
a abertura da empresa e inauguração

2.000,00

2.000,00

Reserva  
para gastos não previstos

5.000,00

5.000,00

Estoque inicial

-

-

-

-

Subtotal

12.500,00

4.500,00

7.500,00

24.500,00

Reserva  
para capital de giro

5.000,00

5.000,00

Total

12.500,00

4.500,00

12.500,00

29.500,00

### **Custo do Produto**

Cada produto custa em média para a empresa R\$23,50 para sua fabricação. Sendo assim, aplicaremos o seguinte cálculo:  $100\% - 48,33\%$  (impostos, frete, comissão, outros) =  $51,6751,67 / 100 = 0,516723,50 / 0,5167 = 45,48PV = 45,48$

### **Despesas Operacionais**

A empresa preve um gasto de R\$818,000,00 em 1 ano em despesas administrativas

### **Receitas**

Estimasse que para o ano de 2012 a empresa alcance a venda de 8 mil peças alcançando um faturamento anual em torno de R\$ 100,000,00.

### **Despesas Gerais**

Ciente de que ao longo do ano poderão ocorrer alguns imprevistos como aumento do aluguel, quebra de algum equipamento, aumento de preços de mão de obra ou insumos, a empresa conta com uma reserva para gastos não previstos em seu caixa.

### **Ponto de Equilíbrio**

Discriminação  
Nível de Operação

70%  
85%  
100%

Custos Fixos (A)  
46.232,93  
46.232,93  
46.232,93

Receita Total (B)  
257.600,00  
312.800,00  
368.000,00

Custos Variáveis (C)  
76.088,45  
92.393,12  
108.697,79

65.613,48  
65.613,48  
65.613,48

### **Texto - Análise Financeira**

Devido a análise financeira, pode-se notar que trata-se de uma empresa saudável e que se tudo correr dentro do esperado obterá seus objetivos alcançados para o ano de 2012

### **Planilha Financeira - Complementação**

<http://campeche.inf.furb.br/pjempreendedor/desktop/arquivos/ARQU984048.xls>

## Jogos de Empresas

**Ganhador**

Referencias

**Referenciar**